



UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
FACULDADE UNB DE PLANALTINA

MARISSA LÁZIO DOS SANTOS

ANÁLISE DO ACESSO AO MERCADO INTERNACIONAL PARA PRODUTOS DO
AGRONEGÓCIO BRASILEIRO: banana, maçã e cacau

PLANALTINA-DF

2019

MARISSA LÁZIO DOS SANTOS

**ANÁLISE DO ACESSO AO MERCADO INTERNACIONAL PARA PRODUTOS DO
AGRONEGÓCIO BRASILEIRO: banana, maçã e cacau**

Relatório de Estágio Obrigatório apresentado ao curso de Gestão do Agronegócio, como requisito parcial à obtenção do título de bacharel em Gestão do Agronegócio.

Orientadora: Prof.^a Dr.^a Susan Elizabeth Martins Cesar de Oliveira.

PLANALTINA-DF

2019

Aos meus pais, **Cláudia** e **Ailton**, ao meu irmão
João Paulo, ao meu noivo **Joelmo**, amigos e
familiares.

AGRADECIMENTOS

Ao meu bondoso **Deus** e seu amado filho **Jesus Cristo** por todo o cuidado e amor ao longo de minha jornada, por guiarem meus passos no caminho da sua justiça, por me darem a força, a paciência e a coragem necessárias para vencer todos os obstáculos que enfrentei e enfrentarei a diante.

Aos meus pais **Cláudia** e **Ailton**, em especial a minha mãe, que viveu e sofreu cada momento que passei em minha graduação, que se sacrificou para me ajudar a realizar meus objetivos e que sonha e almeja o sucesso junto a mim. Por me apoiarem e dedicar um enorme esforço para que eu pudesse concluir essa etapa de minha vida. Pela compreensão, pelo amor e a amizade oferecida nos momentos mais difíceis. E por sempre acreditarem no meu potencial.

Ao meu noivo **Joelmo**, pela paciência, apoio e compreensão nas etapas de construção deste relatório.

A todos os meus **Familiares**, em especial duas tias, **Patrícia** e **Ana Maria** por acreditarem em mim e me incentivarem durante toda essa etapa da faculdade.

Aos meus **Avós**, paternos e maternos, que são de ímpar importância em minha vida, por me amarem, por me aconselharem e torcerem pelo meu sucesso.

A **Prof.^a Dr.^a Susan Elizabeth Martins Cesar de Oliveira** pela oportunidade, apoio e paciência, dedicando o seu tempo para me orientar na realização do presente relatório.

Aos **Amigos** que conheci na graduação e pude compartilhar momentos de alegria, tristeza, conhecimento e crescimento.

Por fim, a todo **corpo docente do curso de Gestão do Agronegócio da UnB-FUP**, que foram fundamentais para a minha capacitação profissional.

RESUMO

O presente estágio foi realizado no projeto de pesquisa “Observatório da Competitividade Global do Agronegócio – GlobalAgro” coordenado pela professora Susan Elizabeth Martins Cesar de Oliveira na Faculdade de Planaltina/ UnB. O relatório tem como objetivo analisar a fundo o acesso a mercados externos de três produtos do agronegócio brasileiro: a banana, a maçã e o cacau. Para atingir esse objetivo foi utilizado de um referencial teórico para delinear o funcionamento do acesso a mercados, as implicações para tal acesso, bem como barreiras tarifárias e não-tarifárias, definições de integração econômica, um breve resumo histórico do surgimento da integração econômica, seus níveis de profundidade e a participação brasileira em acordos comerciais. Foram pesquisadas fonte primárias e secundárias, a fim de explorar o cenário de cada um dos três produtos em âmbito internacional e nacional e as barreiras enfrentadas pelo país no comércio internacional. Possibilitando análise sobre o acesso do agronegócio brasileiro ao mercado internacional, o reflexo das barreiras tarifárias e não-tarifárias enfrentadas pelo Brasil no comércio, bem como, as implicações em relação ao país possuir ou não acordos comerciais. Conclui-se que o Brasil exportou para poucos dos principais importadores globais dos três produtos em 2017, e sua participação em acordos com esses países é baixa, enquanto exportadores competidores possuem acesso privilegiado a estes mercados devido à participação em acordos preferenciais de comércio. Os destinos das exportações brasileiras têm se dado para países em que o Brasil possui algum tipo de acordo ou por meio da facilitação de acesso a mercados através da diminuição de barreiras tarifárias ou não-tarifárias. Sendo o agronegócio um setor de grande relevância para o Brasil, as negociações efetivas de acordos de comércio com grandes economias se fazem necessárias para um melhor acesso do país ao comércio internacional, bem como, a liberalização da economia doméstica para a entrada de novos exportadores, trazendo aos países mútuos benefícios.

Palavras-chave: Acesso. Acordos. Agronegócio. Competitividade. Exportação

ABSTRACT

The present internship was carried out in the research project "GlobalAgro Global Competitiveness Observatory - GlobalAgro" coordinated by Professor Susan Elizabeth Martins Cesar de Oliveira at the Faculty of Planaltina / UnB. The report aims to analyze in depth the access to foreign markets of three Brazilian agribusiness products: bananas, apples and cacao. To achieve this objective, a theoretical framework was used to delineate the operation of market access, the implications for such access, as well as tariff and non-tariff barriers, definitions of economic integration, a brief historical summary of the emergence of economic integration, levels and the Brazilian participation in trade agreements. Primary and secondary sources were surveyed in order to explore the scenario of each of the three products at the international and national level and the barriers faced by the country in international trade. The analysis of the Brazilian agribusiness access to the international market, the reflection of the tariff and non-tariff barriers faced by Brazil in trade, as well as the implications in relation to the country to have or not trade agreements. It is concluded that Brazil exported to few of the main global importers of the three products in 2017, and its participation in agreements with these countries is low, while competing exporters have privileged access to these markets due to participation in preferential trade agreements. The destinations of Brazilian exports have occurred in countries where Brazil has some type of agreement or by facilitating access to markets through the reduction of tariff or non-tariff barriers. As agribusiness is a sector of great relevance for Brazil, effective negotiations of trade agreements with large economies are necessary for a better access of the country to international trade, as well as the liberalization of the domestic economy for the entry of new exporters, bringing mutual benefits to the country.

Keywords: Access, Agreements. Agribussines. Competitiveness. Exportation.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	8
1.1 Caracterizações do Estágio	9
1.2 Situação Problema	10
1.3 Objetivos	10
1.3.1 Objetivo Geral	11
1.3.2 Objetivos específicos	11
1.4 Justificativa	11
1.5 Metodologia	11
2. REFERENCIAL TEÓRICO	12
2.1 Acesso a Mercados	12
2.1.1 Barreiras Tarifárias	14
2.1.2 Barreiras Não-Tarifárias	15
2.2 Integração Econômica	16
2.2.1 Acordos assinados pelo Brasil	20
3. ANÁLISE E DISCUSSÃO	20
3.1 Banana	20
3.1.1 O Mercado Mundial da Banana	20
3.1.2 Produção de Banana no Brasil e Participação no Comércio Internacional	24
3.1.3 Barreiras Tarifárias e Não-Tarifárias Enfrentadas	25
3.2 Maçã	26
3.2.1 O Mercado Mundial da Maçã	26
3.2.2 Produção de Maçã no Brasil e Participação no Comércio Internacional	29
3.2.3 Barreiras Tarifárias e Não-Tarifárias Enfrentadas	30

3.3 Cacau em Amêndoa	30
3.3.1 O Mercado Mundial do Cacau em Amêndoa	30
3.3.2 Produção de Cacau no Brasil e Participação no Comércio Internacional	34
3.3.3 Barreiras Tarifárias e Não-Tarifárias Enfrentadas	36
4. CONSIDERAÇÕES FINAIS	36
5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	39

1. INTRODUÇÃO

Ao longo dos anos, podemos notar a importância do agronegócio para a economia brasileira, representando 23,5% do PIB do país em 2018, segundo a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil -CNA.

Ao analisar os índices de exportações brasileiras em 2018, observamos que o país teve um ótimo desempenho. Com uma colheita recorde de grãos, a segunda maior da história, foi possível esse bom desempenho nas exportações, assim como a inflação no país que se manteve estável. De acordo com relatório de índices de exportação do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada – CEPEA (2018), o resultado foi um aumento de aproximadamente 5% dos embarques, consequência do faturamento em dólar aumentado em 6%.

Outro fator que favoreceram as exportações brasileiras, foi o aumento das tarifas de importação aplicadas a China pelos Estados Unidos da América, fazendo com que o aumento das exportações do Brasil para a China aumentasse ainda mais, principalmente de commodities como a soja. Tal acontecimento serve também para aproximar mercados emergentes. A falta de confiança nos fornecedores, faz com que a procura por outros parceiros aumente, favorecendo novas negociações de acordos comerciais. Porém, a longo prazo essa mudança no mercado não é relevante ao Brasil, pois isso pode trazer uma valorização do Real, assim favorecendo uma queda no valor do Dólar e como consequência o produto brasileiro perde competitividade no preço. (DUARTE e BBC NEWS BRASIL, 2019)

As exportações ajudam a reduzir o impacto da queda do PIB da economia brasileira. As vendas externas dos produtos do agronegócio tornam-se ainda mais importantes para o País, contribuindo fortemente para estabilizar a macroeconomia do país, pois a partir do comércio internacional, gera-se expressivo superávit comercial. Porém a imposição de restrições ao comércio e medidas protecionistas de importantes parceiros comerciais reduzem os volumes de exportação. (CEPEA,2016)

O difícil acesso do Brasil ao comércio internacional, além de problemas internos, se dá pelas introdução de barreiras ao livre comércio impostas pelos governos com o intuito de fortalecer empresas e setores domésticos, que dificultam e até mesmo impedem o acesso de produtos externos, por meio de medidas que reforçam os cuidados com a segurança e bem-estar da população ou por meio de altas tarifas de importação, que também geram renda para o país. Além disso a baixa negociação brasileira em acordos nos âmbitos regionais e bilaterais,

inviabiliza a cooperação e desenvolvimento de uma eficaz integração entre potenciais importadores de produtos brasileiros.

Nesse contexto, se faz necessário o estudo sobre quem são estes potenciais importadores dos produtos brasileiros selecionados (maçã, banana e cacau), quais são os acordos vigentes entre eles, quais as barreiras impostas a importação de produtos. Assim visualizando a problemática sobre a diversificação das exportações brasileiras, para que o país possa continuar em ascensão no mercado externo.

A escolha dos produtos foi delimitada por serem produtos de grande demanda pela população mundial. O Brasil como um grande produtor dos três produtos não tem conseguido alcançar maiores índices de exportação desses, assim se faz necessário analisar a competitividade do Brasil frente aos seus concorrentes e as barreiras impostas ao país no acesso ao comércio internacional.

O presente relatório está dividido em cinco seções. Na primeira seção está inserida a introdução, com suas subseções da caracterização do estágio, situação problema, objetivos, a justificativa para escolha do tema e a metodologia utilizada. A segunda seção é composta pelo referencial teórico, onde será discutido inicialmente o conceito e os tipos de barreiras ao comércio; em seguida a evolução histórica do cenário de liberalização do comércio, o conceito, tipos e exemplos de acordos de integração entre países e por fim a participação do Brasil nos acordos internacionais. Na terceira seção será feita uma análise das barreiras aplicadas aos seguintes produtos: bananas secas ou frescas, maçãs frescas e cacau bruto, e influência dos acordos comerciais para exportação destes produtos. Por fim, a quarta seção abordará as considerações finais da análise feita e discussão dos dados apresentados.

1.1 Caracterização do estágio

O presente estágio foi realizado no projeto de pesquisa “Observatório da Competitividade Global do Agronegócio – GlobalAgro” coordenado pela professora Susan Elizabeth Martins Cesar de Oliveira na Faculdade UnB Planaltina - FUP/UnB.

O Observatório tem como proposta de trabalho contribuir com a inserção de produtos e serviços de alto valor agregado do agronegócio brasileiro no mercado internacional, possuindo três linhas gerais de pesquisas prioritárias: regulação internacional do comércio, acesso a mercados e políticas públicas.

Portanto, o relatório de estágio foi realizado no primeiro semestre de 2019, dentro do âmbito deste projeto de pesquisa, dando ênfase a três produtos em especial, Bananas frescas ou secas, Cacau bruto e seus derivados e Maças frescas. Com o intuito de analisar mais a fundo as dificuldades de expansão no volume de exportação desses produtos para o mercado externo, através de pesquisas sobre as barreiras ao comércio desses produtos e sua relação com os acordos de integração entre países.

1.2 Situação Problema

Apesar do Brasil ser um grande exportador de produtos agrícolas, vem perdendo espaço no mercado, devido a problemas na produção e dificuldades no escoamento desses produtos no mercado internacional. Portanto, uma alternativa para maior inserção no comércio internacional é a análise de investimento em exportação de frutas, como a banana fresca ou seca, a maçã fresca e o cacau. Porém há alguns gargalos a serem resolvidos para tal crescimento, por exemplo, problemas na produção, falta de tradição no mercado internacional e baixa participação brasileira em acordos de comércio.

Assim, a diversificação nas exportações, alavanca os embarques brasileiros, colocando o país em um novo e melhor cenário no mercado externo. Desta maneira, faz-se necessário compreender as barreiras à exportação dos produtos brasileiros, a competitividade destes em relação aos seus principais concorrentes, como tem se dado a produção doméstica para melhor inserção no comércio internacional. E assim analisar a relação entre as barreiras ao comércio e os acordos regionais vigentes entre o Brasil e seus potenciais parceiros.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo Geral

O objetivo geral deste relatório é analisar a competitividade de três produtos do agronegócio brasileiro, sendo eles: Cacau bruto (HS1801.10); Bananas frescas ou secas (HS 0803.90) e Maças frescas (HS 0808.10), em relação aos seus principais concorrentes.

1.3.2 Objetivos Específicos

O relatório tem como objetivos específicos:

- a) Analisar o tratamento tarifário e não – tarifário aplicado a três produtos prioritários de exportação do agronegócio brasileiro pelos dez principais países importadores deste produto;

- b) Analisar o mercado global dos três produtos.
- c) Comparar as barreiras ao comércio aplicadas por esses países para os mesmos produtos provenientes dos cinco principais países competidores do Brasil.
- d) Comparar as preferências comerciais existentes e o Acordos comerciais que dão base a elas.

1.4. Justificativa

Levando em consideração que a grande maioria dos produtos em análise (cacau, banana e maçã) tem sua produção proveniente dos pequenos produtores, de acordo com informações estatísticas do IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, e que estes produtores estão buscando canais de inserção no comércio, o estudo do tema acesso aos mercados internacionais se faz importante por abordar as implicações da inserção dos produtos do agronegócio brasileiro no mercado mundial.

1.5 Metodologia

Para alcance dos objetivos deste relatório, utilizou-se de referencial teórico servindo como embasamento sobre o funcionamento do acesso a mercados, as implicações para tal acesso, bem como, barreiras tarifárias e não-tarifárias e também sobre integração econômica. Para tanto, realizou-se uma pesquisa bibliográfica, em livros, artigos, periódicos e revistas.

Em seguida, utilizou-se de pesquisa documental, através de coleta de dados em base de dados estatísticos em âmbito internacional, TradeMap¹, MACMAP² e FAOSTAT³, sobre a produção mundial bem como, os principais produtores, principais exportadores e importadores globais. Em âmbito nacional analisou-se a produção, os principais estados produtores, os principais destinos das exportações brasileiras e as barreiras tarifárias e não-tarifárias para os produtos: Cacau bruto (HS1801.10); Bananas frescas ou secas (HS 0803.90) e Maças frescas (HS 0808.10).

Por fim, possibilitando assim análise e discussão sobre o acesso desses produtos do agronegócio brasileiro ao mercado internacional, investigando qual o reflexo das barreiras tarifárias e não-tarifárias enfrentadas pelo Brasil, bem como, as implicações em relação ao país ter ou não acordos comerciais com os principais importadores globais.

¹ International Trade Centre – ITC. **TRADE MAP**. Disponível em: <<https://www.trademap.org/Index.aspx>>.

² Market Access Map – **MAC MAP**. Disponível em: <<http://www.macmap.org/Main.aspx>>

³ Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação – FAOSTAT. Disponível em: <<http://www.fao.org/faostat/en/?#data>>

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Para compreensão de como os países acessam os mercados, faz-se necessário entender quais as implicações sobre esse processo de comercialização em âmbito internacional. Com esse intuito, nesta seção delinearemos através da literatura, quais as barreiras enfrentadas pelos países ao acessar mercados externos, um breve histórico sobre a liberalização do comércio internacional, as definições de integração econômicas entre países, as formas como são organizadas essas integrações para que haja inserção competitiva dos países dentro do mercado mundial. E por fim em quais negociações o Brasil está envolvido atualmente.

2.1 Acesso a Mercados

Nas últimas décadas, tem-se visto um rápido crescimento da economia mundial, impulsionado em parte pelo aumento do comércio internacional. Essa abertura do comércio internacional tem sido resultado de desenvolvimentos tecnológicos e de esforços em reduzir as barreiras comerciais.

De acordo com o relatório do Fundo Monetário Internacional (2001), a integração na economia internacional tem provado ser um método bastante eficaz para os países promoverem o crescimento econômico, o desenvolvimento e a redução da taxa de pobreza. Podemos notar que alguns países que possui economias fechadas nas últimas décadas tem uma maior dificuldade em conseguir alcançar sucesso econômico, por exemplo em aumento nos padrões de vida de seu povo. Essa abertura à economia global tem sido de suma importância para permitir que os países desenvolvam vantagens competitivas na fabricação de alguns produtos. Assim, podemos verificar com exemplos em todo o mundo que países que voltam seu comércio para o exterior tendem a crescer consistentemente mais rápido que aqueles que se voltam para o mercado doméstico.

Os benefícios da liberalização podem ser vistos no aumento na renda da população pobre em aproximadamente a mesma proporção que o da população como um todo, por meio da criação de novos empregos sem a necessidade de qualificação adequada, assim elevando-os para a classe média. Apesar dos benefícios da abertura comercial, na comercialização internacional alguns governos adotam políticas visando impedir a entrada de produtos estrangeiros e incentivar o crescimento da produção doméstica dos países. Os governos interferem no livre comércio, a fim de favorecer o produtor nacional frente aos concorrentes externos. Essa prática se caracteriza como protecionismo, que além de visar a redução das

importações, pode estabelecer mecanismos de incentivo às exportações. Tal proteção se dá por meio de diversos instrumentos de intervenção sobre o comércio internacional, que seu conjunto é denominado política comercial.

A maneira mais comum dos governos protegerem a economia doméstica é através da imposição de barreiras ao comércio internacional, na forma de legislações, regulamentações, práticas ou políticas governamentais que resguardecam a produção doméstica de um país da competição com os produtos externos, que imponha empecilhos ao comércio de importações ou estimule de forma artificial as exportações de determinados produtos (BERTO, 2004).

Ainda nesse sentido, Marques (1994) define como barreira ao comércio: a) toda e qualquer obstáculo imposto por um país para que os produtores insiram seus produtos em determinado mercado; b) o tratamento fático ou jurídico discriminatório aos produtos externos; c) impedir os produtores de inserirem seus produtos em determinado mercado por meio do aumento de custos; d) qualquer medida que impeça a entrada de um produto em determinado mercado.

Portanto, barreiras ao comércio internacional é todo o instrumento que impede ou dificulta o livre comércio entre países (WINTERS, 2004). As medidas a serem adotadas classificam-se em barreiras tarifárias e barreiras não-tarifárias, que tem como objetivo impedir a entrada de produtos estrangeiros no mercado nacional.

2.1.1 Barreiras Tarifárias

As barreiras tarifárias são formas mais tradicionais de protecionismo, por serem uma das primeiras medidas utilizadas pelos países na proteção do mercado nacional, embora também sirvam para outros fins. Estas barreiras se dão, através de impostos ou tarifas impostas aos produtos que adentram o mercado de um país. O que faz com que as empresas possam quantificar o ônus a se arcar, para colocar seus produtos naquele país. Assim, tornando possível quantificar os custos que tais barreiras acarretarão a produtos importados e seu impacto no preço deles.

Esse tipo de barreira é aplicado por meio de alíquotas de imposto, taxas diversas e valoração aduaneira sobre produtos que serão exportados ou importados de outros países. Os produtos são classificados e codificados por um sistema adotado em nível mundial que é conhecido por tabela de tarifa harmonizada ou código harmonizado, esse sistema é necessário para que empresas e governos não tenham opiniões diferentes sobre as definições de cada

mercadoria. Assim, O valor destas tarifas é calculado pela avaliação de seu *código harmonizado* (CAVUSGIL, KNIGHT E RIESENBERGER,2010).

As tarifas podem ser de três tipos: a) *ad valorem* – estimativa percentual sobre o valor do produto; b) Especial – um valor fixo por cada produto importado de acordo com as suas especificações e c) Mista – que consiste na combinação de tarifa *ad valorem* e especial. (CAVUSGIL, KNIGHT E RIESENBERGER,2010).

De acordo com Carbaugh (2004), quando se aplicam barreiras tarifárias, as economias restringem o comércio de produtos e serviços nos processos de importação, exportação e trânsito de mercadorias, para assim arrecadar receitas fiscais ou provocar a escassez de produtos específicos no mercado internacional, viabilizando o aumento de preço deste produto.

Em contrapartida, salienta-se alguns argumentos em favor das barreiras tarifárias. Por exemplo, com o aumento dos custos do produto importado, a possibilidade de a indústria doméstica enfrentar à altura a concorrência estrangeira também aumenta; o emprego obtém maior proteção, pois ao invés de importar tal produto, o país irá produzi-lo; a melhoria no déficit do balanço de pagamento do país; os produtores internos serão protegidos contra o dumping; e a proteção das pequenas indústrias em ascensão e de grandes indústrias importantes para a economia do país. (SALVATORE, 2007).

2.1.2 Barreiras Não-Tarifárias

As barreiras não-tarifárias podem ser compreendidas como toda e qualquer intervenção governamental com objetivo de restringir as importações ou estimular a produção doméstica, sem o uso de tarifas. Tais barreiras se dão através de diversas maneiras, desde regulamentos ao processo produtivo dos produtos, restrições quantitativas que limitam ou restringem totalmente a quantidade de bens externos que adentram o país, até subsídios estatais aos produtos e indústrias nacionais (LOCATELLI, 2002).

De acordo com Winters (2015), barreiras não-tarifárias são quaisquer meios (com exceção das tarifas) utilizados para proteção da economia interna de um país e que impede o fluxo comercial livre entre os países. Diz ainda que estas, podem ser classificadas em três grupos conforme o nível de proteção. O primeiro grupo são de barreiras que pretendem promover a competitividade do setor importador e/ou exportador. O segundo grupo está relacionado a proteção da saúde e da vida de pessoas, plantas e animais. O terceiro e último grupo está associado também à proteção, mas pode se caracterizar como uma barreira ao

comércio ou não, pois seus efeitos podem causar ou não distorção no comércio internacional. Quando existem restrições, seus efeitos não são diretos, mas alteram o comércio através das externalidades.

Segundo a cartilha “Barreiras Comerciais” da Confederação Nacional da Indústria – CNI (2018), esse tipo de barreira é tão importante quanto a tarifária, porém sua aplicação, em suma, é mais complexa e de difícil detecção. Apesar de existirem diversos tipos de barreiras não-tarifárias, para melhor compreensão, serão destacadas somente as barreiras não-tarifárias comuns aos produtos em estudo:

a. Restrições quantitativas: As *quotas* restringem a quantidade de importação ou exportação. Estas limitam o volume a ser comercializado. E as *proibições de importação ou de exportação* impedem que um produto externo acesse o mercado interno, ou que um produto interno seja vendido para mercados externos.

b. Regulamentos técnicos: que estabelecem normas a serem cumpridas obrigatoriamente por produtos ou por seu respectivo processo de produção. Trata ainda de terminologia, símbolos e requisitos de embalagem, rotulagem de produtos, processos ou métodos de produção.

c. Regulamento sanitário e fitossanitário: são medidas aplicadas para proteger a vida e a saúde humana, animal e vegetal dos riscos derivados de: (i) presença de aditivos, contaminantes, toxinas ou organismos que causem doenças em alimentos, bebidas ou ração animal; (ii) doenças transmitidas por animais, plantas ou por produtos deles derivados, ou da entrada, estabelecimento ou disseminação de pragas; (iii) do estabelecimento ou da disseminação de pragas, doenças ou organismos causadores ou portadores de doenças; e (iv) para prevenir ou limitar outros danos a um país decorrentes da entrada, do estabelecimento ou da disseminação de pragas.

Este tipo de barreira se difere das barreiras tarifárias em vários aspectos, dentre os quais o fato de que podem ser utilizadas de forma mascarada, pois não são a mera imposição de tarifas quantificáveis sobre os produtos importados, mas, sim, em restrições escondidas atrás de regulamentos sanitários, trâmites rigorosos na entrada dos produtos, entre outros artifícios legais (LOCATELLI, 2002).

A falta de transparência torna-se uma característica comum a esse tipo de mecanismo de proteção. Nesse sentido, Almeida (1999) observa que, uma estimativa quantificada precisa é

extremamente difícil, por isso são pouco transparentes e, portanto, pouco suscetíveis de serem objeto de negociações tendentes à sua eliminação completa.

2.2 Integração Econômica

Para se praticar o livre comércio, faz-se necessário a abertura da economia de um país, ou seja, o país facilita a entrada de produtos externos e através de negociações pode ter também a entrada facilitada de seus produtos ao mercado externo. Essas negociações entre países são formalizadas através de acordos que se dão em três âmbitos: a) o multilateral, onde são criados e administrados pela Organização Mundial do Comércio – OMC, b) regional que estrategicamente assinados por países em determinadas regiões geográficas ou c) bilateral que é realizado por dois países e não necessariamente precisam ser próximos geograficamente.

O comércio mundial e as negociações internacionais tem adotado uma estratégia de proteção doméstica, ou seja, protegendo a produção que não tem condições globais de competitividade e buscando mercados para aquela produção em que é competitivo. O grande gargalo para os países é a busca de equilíbrio para o nível de abertura ou fechamento de sua economia.

No período entre as guerras mundiais, muitos países aumentaram de forma brusca suas tarifas aduaneiras, levando seus parceiros comerciais a impor retaliações, então reforçando o crescimento da proteção à produção nacional das economias avançadas. Para diminuir o protecionismo dos países, liberalizar e fortalecer o comércio internacional, a princípio alguns países reuniram-se em negociação, assim resultando na criação do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, conhecido como GATT.

Esse acordo deu base para oito rodadas de negociações sobre a liberalização do comércio, sendo que a oitava rodada, denominada Rodada Uruguai, foi a mais ambiciosa e complexa, negociando temas que não tinham sido incluídos no GATT. Como resultado, obteve-se a criação da Organização Mundial do Comércio - OMC, que substituiu o GATT, visando facilitar o andamento dos objetivos acordados na Rodada Uruguai, a criação e modificação de acordos multilaterais de comércio, o entendimento relativo a normas e procedimento relativos a solução de controvérsias e administrar o mecanismo de Revisão de Políticas comerciais (THORSTENSEN, 2005). Outro fator importante foi o estabelecimento do acordo sobre agricultura que tinha como objetivo maior acesso a mercados, diminuição dos apoios domésticos e maior concorrência nas exportações, assim reduzindo os subsídios à exportação.

Em paralelo à instituição do GATT e da OMC, os países puderam formar zonas preferenciais de comércio, assim estabelecendo regras que viabilizavam a formação de acordos e a união destes países em blocos econômicos, o que se delineia como uma integração econômica.

A integração econômica se caracteriza pela eliminação de fronteiras e barreiras de natureza econômica entre dois ou mais países. Assim, nota-se que os processos de integração têm como objetivo a ampliação dos mercados, tomando como base a sugestão clássica de que os mercados maiores operam de forma mais eficiente do que os menores. (MACHADO, 2000).

O autor Robson (1998), complementa tal opinião, quando diz que a integração econômica é o livre fluxo de bens e fatores de produção e a ausência de discriminação.

A integração cria espaço para o desenvolvimento e inserção competitiva dos países dentro do mercado mundial (CARVALHO, 2004). O autor diz ainda que de acordo com os interesses econômicos momentâneos, os processos de integração podem ser conduzidos de forma mais ou menos rápida.

Segundo Almeida (2013), a integração é feita geralmente entre países próximos geograficamente, porém esta condição não é uma regra, existindo também união entre países distantes. E complementa dizendo que os acordos resultantes da união de países em blocos econômicos se diferem em relação à profundidade de sua integração. Os acordos de integração superficial e os acordos de integração profunda.

Os acordos de integração superficial dividem-se entre:

Área de preferência Tarifária (APT), em que há redução ou eliminação de tarifas entre os membros, porém nem todos os produtos são incluídos (um exemplo de APT é a Associação Latino-Americana de Integração - ALADI);

Zona de livre comércio (ZLC), com maiores concessões que a anterior, prevê a eliminação total das tarifas, quotas e outras barreiras ou medidas que impeçam o livre comércio. O Mercado Comum do Sul – MERCOSUL, no qual o Brasil está incluído, é um exemplo de ZLC em vigência.

Os de integração profunda se dividem em:

União Aduaneira (UA), que além dos benefícios da ZLC, seus membros adotam uma Tarifa Externa Comum (TEC), que irá conduzir as relações comerciais com não-membros, e

uma mesma política comercial. Um exemplo claro de UA é Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (SADC);

Mercado Comum (MC) que consiste em uma etapa acima da ZLC e da UA, abrangendo todos os termos anteriores e adotando uma autoridade comum para estabelecer normas internas e negociações externas, bem como a livre circulação de bens, serviços, capital e pessoas. Nesse caso de integração, a tomada de decisão entre os membros representa maiores desafios, já que há maior perda de autonomia na condução de políticas. É necessária uma maior coordenação entre os membros. O único existente é o Mercado Comum Europeu (CCE).

Por fim, a União Econômica e Monetária (UEM), que é um avançado MC, e adota-se ainda uma moeda única e um banco central unificado, o que implica em efeitos sobre os mercados financeiros, removendo os controles sobre os investimentos externos diretos e melhoramento em eficiência de alocação dos investimentos. Além disso, reduzem-se custos transacionais, eliminando a necessidade de conversão de moeda nas trocas comerciais e na efetivação de investimentos. O exemplo mais próximo é a União Europeia, porém nem todos os países aderiram a utilização da mesma moeda.

Há ainda outros dois acordos comerciais que impulsionam o comércio de economias emergentes e em desenvolvimento: o Sistema Global de Preferências (GSP) e o Sistema Global de Preferências Comerciais (GSTP). O acordo de concessão GSP foi concebido no âmbito da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento - UNCTAD, em sua II Conferência em Nova Délhi, em 1968, afirma que os objetivos do sistema de preferências comerciais não recíproco e não discriminatório a favor dos países em desenvolvimento devem ser: aumentar suas receitas de exportação, promover sua industrialização e para acelerar suas taxas de crescimento econômico. Atualmente, treze países concedem preferências no sistema SGP: Austrália, Bielorrússia, Canadá, União Europeia, Islândia, Japão, Cazaquistão, Nova Zelândia, Noruega, Federação Russa, Suíça, Turquia e Estados Unidos da América. Dependendo das concessões dos países ao GSP, os produtos selecionados vindos de países em desenvolvimento recebem redução ou eliminação de tarifas sobre as taxas de NMF. Os países menos desenvolvidos (PMDs) recebem uma cobertura mais ampla de produtos e cortes tarifários mais profundos. O apoio da UNCTAD ao SGP, inclui a conscientização e facilitar o relacionamento entre exportadores e funcionários do governo nos países beneficiários dos esquemas; fortalecer a compreensão dos regulamentos técnicos e administrativos e das leis que regem o acesso preferencial ao mercado e disseminar informações para usuários do SGP, outros

esquemas preferenciais e suporte aos provedores de preferências para melhorar seus esquemas preferenciais. (UNCTAD, 2004)

O acordo GSTP, por outro lado, foi criado em 1988 como uma estrutura para troca de preferências comerciais, a fim de promover o comércio entre países em desenvolvimento e se estabeleceu com o intuito de impulsionar uma estratégia dinâmica de cooperação econômica, com negociações em etapas sucessivas. O GSTP é reservado para a participação exclusiva de membros do Grupo dos 77 e da China e os benefícios acumulam para aqueles membros que também são “participantes” no Acordo. Diferentemente do GSP, o Sistema Global de Preferências Comerciais é aplicado com base no princípio da reciprocidade de vantagens, de forma a beneficiar equitativamente todos os participantes, levando em conta seus respectivos níveis de desenvolvimento econômico e necessidades comerciais. Foram 42 países, até o momento, que aderiram ao acordo: Argélia, Argentina, Bangladesh, Benin, Bolívia, Brasil, Camarões, Chile, Colômbia, Cuba, República Democrática Popular da Coreia, Equador, Egito, Gana, Guiné, Guiana, Índia, Indonésia, Irã, Iraque, Líbia, Malásia, México, Marrocos, Moçambique, Mianmar, Nicarágua, Nigéria, Paquistão, Peru, Filipinas, República da Coreia, Romênia, Cingapura, Sri Lanka, Sudão, Tailândia, Trinidad e Tobago, Tunísia, Tanzânia, Venezuela, Vietnã e Zimbábue. (UNCTAD, 2012).

2.2.1 Acordos assinados pelo Brasil

No atual mundo globalizado participar das trocas no mercado internacional, significa de modo geral, manter boas relações com os demais países ou blocos de países, buscando participação efetiva das negociações de acordos comerciais em diversos âmbitos e moldes, bem como estar atento as mudanças de comportamento dos diversos atores internacionais.

Neste sentido, o Brasil tem buscado parcerias no acesso a mercados, bem como a promoção de turismo, de desenvolvimento sustentável, entre outros benefícios. Atualmente de acordo com o Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços – MDIC (2019), o Brasil possui acordos em âmbito multilateral administrados pela OMC e em âmbito bilateral.

O Brasil é signatário dos seguintes acordos: Associação Latino-Americana de Integração (ALADI), Mercado Comum do Sul (MERCOSUL) e Sistema Global de Preferências Comerciais (GSTP). Como integrante do MERCOSUL, o país pode usufruir de acordos com o Chile, Egito, Índia, Israel, México e ainda da União MERCOSUL e União Aduaneira da África Austral (SACU).

Em âmbito bilateral o Brasil possui acordos com os seguintes países: Uruguai, Argentina, Suriname e Venezuela.

3. ANÁLISE E DISCUSSÃO

Baseada no referencial teórico que visou a explorar o acesso dos países ao comércio internacional, analisaremos a seguir como está delineado o mercado global para os três produtos, para discussão sobre a competitividade brasileira frente ao mercado internacional.

Esta seção será dividida em análises individuais para a banana, a maçã e o cacau, onde serão abordados os seguintes assuntos: o mercado mundial de cada produto, a produção brasileira e sua participação no mercado internacional e as barreiras tarifárias e não-tarifárias enfrentadas pelo Brasil, impostas pelos importadores dos três produtos.

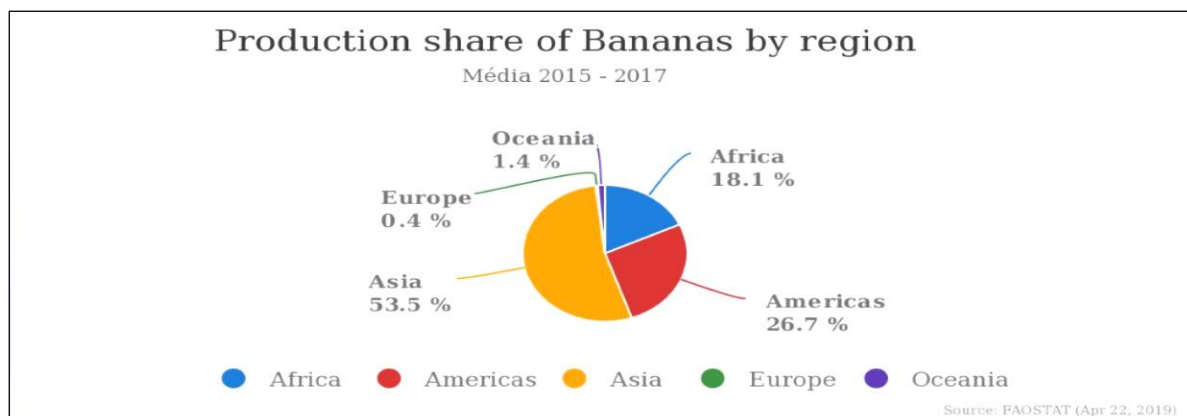
3.1 Banana

3.1.1 O mercado mundial da banana

Tem-se visto uma grande evolução do mercado internacional de fruticultura em função da globalização das economias, do aumento da renda nos países emergentes, o que facilita a mudança de hábitos alimentares da população que passa a comer mais frutas. Deste modo, apresentaremos abaixo o cenário atual da produção das frutas em análise.

Segundo dados da FAO (2019), a banana é a fruta fresca mais exportada do mundo, em termos de volume e valor. A área plantada se aproxima a 5,6 milhões de hectares e a produção anual chega a 114 milhões de toneladas. Na figura 1, observa-se que a Ásia foi responsável por 53,5% da produção mundial de 2015 a 2017, as Américas produziram 26,7% e a África 18,1% da produção de banana no mundo.

Figura 1 – Participação por região na produção mundial de banana



Fonte: FAOSTAT, 2019.

Entre os principais produtores mundiais de banana, a Índia se destaca com uma participação de 25,99% do total, seguida pela China, que produz aproximadamente 9,58% da banana do mundo. O Brasil está na quarta posição, com cerca de 6% da banana produzida no planeta, conforme exposto na Tabela 1.

Tabela 1 – Produção Mundial de Banana

Principais Produtores	Produção (t) 2017	Participação (%) 2017
Índia	29.611.000	25,99
China	10.912.333	9,58
Indonésia	7.888.622	6,92
Brasil	6.756.529	5,93
Equador	6.688.737	5,87
Filipinas	5.903.545	5,18
Angola	3.906.019	3,43
Guatemala	3.819.568	3,35
Colômbia	3.727.726	3,27
Tanzânia	3.544.305	3,11
Mundo	113.918.763	100

Fonte: FAOSTAT, 2019

Observa-se por meio de dados coletados na base de dados International Trade Centre – ITC, que as exportações de banana em 2017, atingiram o valor de US\$ 11.8 bilhões, conforme a tabela 2, abaixo. Nota-se que as exportações estão concentradas principalmente em seis exportadores, sendo que o Equador e a União Europeia foram os mais expressivos exportadores de banana, responsáveis por quase 49% do total mundial exportado. Em seguida estão as Filipinas com participação de 9,5%, Costa Rica (8,8%), Colômbia (7,8%) e Guatemala (7,5%). O Brasil neste ranking se encontra na trigésima posição, com apenas 0,1% das exportações globais.

Analisando a alta participação da União Europeia nas exportações, nota-se o fato de ela não ser um grande produtor. Esse fato pode ser explicado por um relatório elaborado pelo Centro para a Promoção de Importações de países em desenvolvimento – CBI (2015), países como a Holanda, Bélgica e Polônia membros da União Europeia, importam bananas ainda verdes de países em sua maioria das América Central, América do Sul e Índia, colocadas em câmaras de amadurecimento, para serem reexportadas para outros países membros da União Europeia.

Tabela 2-Principais exportadores globais de banana

TOTAL EXPORTADO 2017		
Principais Exportadores Globais	Valor (US\$ milhares)	Participação %
Mundo	11.818.537	100,0
Equador	3.045.158	25,8
União Europeia	2.580.603	21,8
Filipinas	1.128.280	9,5
Costa Rica	1.044.313	8,8
Colômbia	918.095	7,8
Guatemala	882.341	7,5
Estados Unidos da América	445.186	3,8
Honduras	249.948	2,1
México	241.678	2,0
República Dominicana	203.518	1,7
30° Brasil	11.635	0,1

Fonte: Dados ITC-Trade Map e OMC, elaborada pela autora.

Em relação as importações de acordo com o ITC, sendo observado na tabela 3, a União Europeia é de longe o principal importador de banana global, com uma participação de 44,3%, pois, com as reexportações realizadas pela União Europeia, ela tem valores de importação somados de duas maneiras, tanto de países produtores de banana do exterior, quanto entre seus países membros. Em segundo lugar tem-se os Estados Unidos que importou 17,5%, Rússia (7,2%), Japão (5,4%) e China (3,6%).

Tabela 3 - Principais importadores globais de banana

TOTAL IMPORTADO 2017		
Principais Importadores Globais	Valor (US\$ milhares)	Participação %
Mundo	15.757.255	100,00
União Europeia	6.984.508	44,33
Estados Unidos da América	2.757.008	17,50
Rússia	1.140.356	7,24
Japão	850.756	5,40
China	579.514	3,68
Canadá	422.414	2,68
Coréia do Sul	365.146	2,32
Arábia Saudita	263.787	1,67
Argentina	240.007	1,52
Emirados Árabes	143.636	0,91
96° Brasil	176	0,00

Fonte: Dados ITC-Trade Map e OMC, elaborada pela autora

De acordo com a FAO (2018), em análise sobre a situação da banana no mundo, esta demanda da União Europeia e Estados Unidos se deve a uma crescente preocupação da

população em relação à saúde, que contribui para o aumento no consumo de frutas, e a banana por ser uma fruta nutritiva, que sacia e possui características convenientes, tornando-se assim uma opção bastante popular.

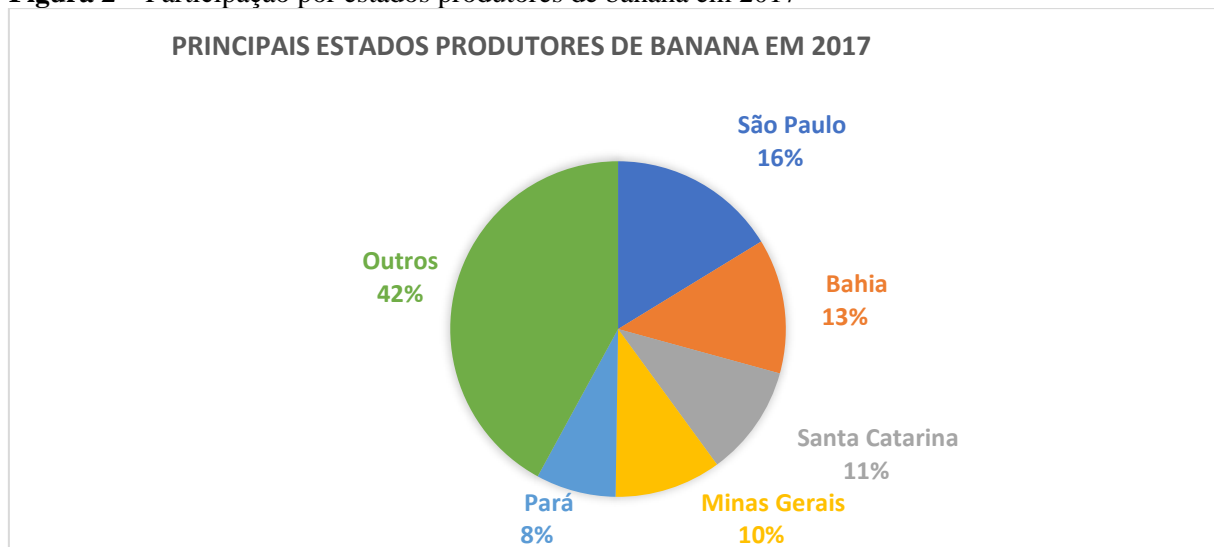
Segundo a cooperativa sem fins lucrativos Banana Link, as empresas multinacionais tem historicamente uma grande relevância no comércio internacional de bananas, obtendo um poder de mercado substancial, pois estas atuam em todos os segmentos da cadeia, participando da produção, compra, transporte e comercialização. Sendo elas, Chiquita, Fresh Del Monte, Dole, Fyffes e Noboa. Estas empresas detêm frotas, unidades de beneficiamento e tem redes própria de distribuição nos países importadores, criando importantes economias de escala. No entanto, nos últimos anos podemos notar algumas mudanças neste cenário, principalmente por conta do avanço do poder de barganha das principais redes de supermercados varejistas da União Europeia e dos Estados unidos, o que reflete no alcance das operações das multinacionais e sua influência sobre o mercado da banana.

Essas redes de supermercado usam da estratégia de compra de pequenos atacadistas ou diretamente do produtor. Tal ação, os tem colocado como maiores responsáveis pela venda de banana no varejo, dando lhes poder para influenciar os preços das importações.

Notou-se também que outros fatores tem direta relação com o preço da banana no comércio internacional, como por exemplo, a variação da taxa de câmbio da moeda local em relação ao dólar, o preço dos combustíveis, o que afeta custos com transporte e a grande segmentação no mercado da banana.

3.1.2 Produção de banana no Brasil e participação no comércio internacional

O cultivo de banana no Brasil tem sido uma das poucas produções agrícolas feitas, em quase todos os estados, seja em maior ou menor proporção. E essa frequência torna o Brasil um grande produtor de banana. Em 2017, de acordo com dados fornecidos pelo IBGE- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, o Brasil produziu 6.675.100 toneladas de bananas em uma área total de 465.434 hectares colhidas. Como observado na figura 2, São Paulo é principal produtor de banana no Brasil, com uma participação de 16%, seguido pela Bahia com 13%, Santa Catarina (11%), Minas Gerais (10%) e Pará (8%). Os demais estados somam 42% de participação.

Figura 2 – Participação por estados produtores de banana em 2017

Fonte: IBGE- Produção agrícola Municipal, elaborado pela autora 2017

Essa diferença no desempenho de cada região, se dá por algumas delas estarem em maior proximidade do mercado consumidor, o grau de tecnificação de produção e de pós-colheita e a organização dos produtores.

A produção brasileira de bananas é realizada em sua maioria por pequenos produtores, apesar de haver grandes produtores integrantes de grupos multinacionais. A alta demanda interna pelo produto vem gerando estabilidade, o que favorece a entrada de pequenos produtores no setor.

Além de suprir a demanda interna, a produção de bananas também tem sido destinada a exportações, como mostrado na Tabela 4, principalmente para países como Uruguai que importou 54% do volume total de exportações feitas pelo Brasil em 2017, em seguida está a Argentina que participou em aproximadamente 34% e a União Europeia com 11%.

Tabela 4 - Principais destinos das exportações brasileiras de bananas frescas em 2017

Países	Volume (toneladas)	Valor (US\$ milhares)	Participação (%)
Uruguai	21.015.707	6.231.468	54,05
Argentina	16.527.124	3.911.172	33,92
União Europeia - UE	3.356.262	1.315.581	11,41
Estados Unidos	21.361	43.751	0,38
Coreia do Sul	1.220	16.308	0,14
Austrália	11.319	11.313	0,10
Chile	25	181	0,00
Turquia	40	51	0,00
Paraguai	1	4	0,00

Total	40.933.059	11.529.829	100
--------------	-------------------	-------------------	------------

Fonte: Comextat – MDIC, elaborada pela autora 2017.

De acordo com dados do CEPEA/Hortifruti, que apesar dos baixos preços no mercado doméstico, as exportações brasileiras em 2017 tiveram uma redução significativa em relação aos anos anteriores. Como consequência de uma safra com frutas de baixa qualidade e com uma competitividade diminuída frente aos grandes players mundiais da exportação de banana. Outro fator de influência a este cenário é a redução na oferta de algumas variedades, justamente as mais exportadas, o que pode impulsionar as cotações da variedade no mercado doméstico e limitar as vendas ao mercado externo, devido à atratividade dos preços no Brasil.

3.1.3 Barreiras tarifárias e não-tarifárias enfrentadas

Abaixo dispostos na tabela 5, estão os principais importadores globais de banana e sua relação com as barreiras comerciais enfrentadas pelo Brasil no comércio internacional. Como podemos visualizar, cinco dos dez países analisados aplicam uma tarifa de importação ao Brasil maior do que a tarifa média aplicada pelos países a todos os seus outros parceiros comerciais.

Tabela 5 - Barreiras enfrentadas pelo Brasil no comércio internacional de banana

Principais Importadores Globais	Total exportado pelo Brasil em 2017 (US\$ milhares)	Tarifa Média %	Tarifa aplicada ao Brasil %	Nº de requisitos não-tarifários enfrentados pelo Brasil	Total de acordos preferenciais registrados na OMC
União Europeia	2.077	5,6	16,4	22	42
Estados Unidos da América	44	0	0	50	15
Rússia	-	7,2	3	34	10
Japão	-	5,4	10	13	16
China	-	3,7	10	138	16
Canadá	-	2,7	0	42	14
Coréia do Sul	16	2,3	30	58	18
Arábia Saudita	-	1,7	0	29	2
Argentina	3.911	1,5	0	41	4
Emirados Arabes	-	0	26	41	3

Fonte: Dados Trade Map, UNCTAD e OMC (2017), elaborada pela autora.

Em relação as barreiras não-tarifárias, os importadores exigem um alto número de requisitos ao Brasil, no caso da China o número de exigências chega a 138. Em análise direta a cada requisito, nota-se que todos eles estão relacionados a medidas de restrições quantitativas (quotas de importação ou exportação), restrições técnicas, medidas sanitárias e fitossanitárias e medidas de controle de preço.

Dentre os dez países analisados, o Brasil possui acordo com somente um deles, a Argentina, em âmbito bilateral e multilateral através do ALADI, por isso vimos que a tarifa aplicada é menor do que a tarifa média. Como o Brasil não possui acordos comerciais com os

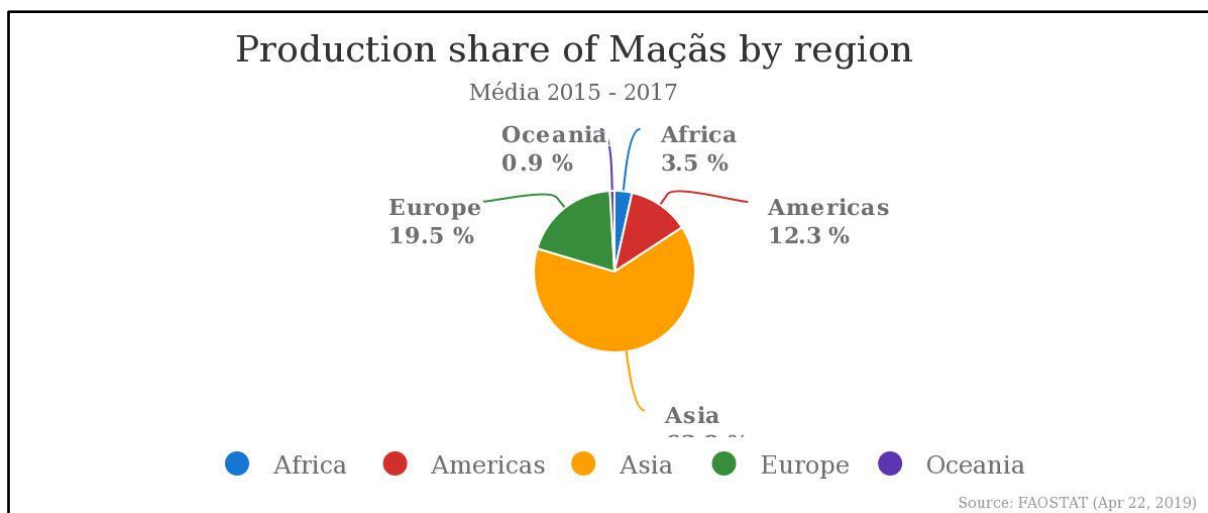
demais países notamos a dificuldade do acesso brasileiro ao mercado dos principais importadores, através de altas taxas tarifárias e muitos requisitos não-tarifários.

3.2 - Maçã

3.2.1 O Mercado Mundial da Maçã

A maçã, em uma área plantada de aproximadamente 5.3 milhões de hectares, produziu em 2017 o equivalente a 89.3 milhões de toneladas. Segundo o boletim de comércio da USDA (United States Department of Agriculture) a safra de 2017/18 sofreu uma queda de 2,7 milhões de toneladas, devido às fortes geadas que afetaram os pomares da União Europeia. O que contribui para uma grande redução no comércio global. Na figura 3, nota-se que entre 2015 e 2017 a Ásia produziu 63,8% de toda a maçã consumida no mundo, em seguida a Europa produziu 19,5% e as Américas participaram com 12,3% da produção total.

Figura 3 - Participação por região na produção mundial de maçã



Fonte: FAOSTAT,2019

Na tabela 6, observa-se que a maior concentração de produção de maçãs está na China, sendo responsável por 48,3% da produção mundial, seguida pelos EUA com uma participação bem menor de 5,9%. O Brasil não se posicionou entre os principais produtores de maçã, porém produziu em 2017 cerca de 1.4 toneladas de maçã.

Tabela 6 – Produção Mundial de Maçã 2018

Principais Produtores	Produção (t)	Participação (%)
China	40.227.333	48,39
Estados Unidos da América	4.963.736	5,97
Polônia	3.071.494	3,69
Peru	2.842.583	3,42
Irã	2.326.423	2,80
Índia	2.306.666	2,77
Itália	2.283.498	2,75
França	1.833.048	2,20
Chile	1.743.513	2,10
Rússia	1.698.555	2,04
Mundo	83.139.236	100

Fonte: FAOSTAT, elaborada pela autora, 2019.

As exportações de maçã em 2017 chegaram ao valor de US\$ 7.64 bilhões e observa-se que as principais exportações no comércio mundial de maçã se deram pela União Europeia com participação de 34,4%, China com 19% e os Estados Unidos com 12,8%, como o descrito na tabela 7. De acordo com relatórios da USDA (2018), houve redução da produção mundial de maçã, resultando em enfraquecimento do consumo e como consequência as exportações também sofreram redução em relação a anos anteriores. O Brasil se posicionou como 14º principal exportador com participação de 0,5%.

Tabela 7 - Principais exportadores globais de maçã

TOTAL EXPORTADO		
Principais Exportadores Globais	2017 (US\$ milhares)	Participação %
Mundo	7.644.268	100,0
União Europeia	2.629.328	34,4
China	1.452.800	19,0
Estados Unidos da América	977.426	12,8
Chile	665.155	8,7
Nova Zelândia	489.269	6,4
África do Sul	373.762	4,9
Irã	256.210	3,4
Sérvia	124.678	1,6
Japão	96.882	1,3
Argentina	75.106	1,0
14º Brasil	41.884	0,5

Fonte: Dados ITC-Trade Map e OMC, elaborada pela autora.

Quanto às importações de maçã, nota-se pela tabela 8, a reação em cadeia da safra de 2017. O baixo estoque de maçãs no mercado interno da União Europeia, impulsionou o aumento das importações. Assim a participação da União Europeia foi de 31,6% do total mundial,

seguida pela Rússia (5,1%), Índia e Indonésia respectivamente participaram com 3,8%. O Brasil foi o vigésimo segundo maior importador da fruta com participação de 0,1%.

Tabela 8 - Principais importadores globais de maçã

TOTAL IMPORTADO		
Principais Importadores Globais	2017 (US\$ milhares)	Participação %
Mundo	7.964.278	100,0
União Europeia	2.519.223	31,6
Rússia	406.631	5,1
Índia	306.499	3,8
Indonésia	299.806	3,8
México	281.367	3,5
Taipei, China	270.434	3,4
Estados Unidos da América	267.858	3,4
Bielorrússia	267.587	3,4
Canadá	223.716	2,8
Egito	218.363	2,7
22° Brasil	7.533	0,1

Fonte: Dados ITC-Trade Map e OMC, elaborada pela autora.

Na cadeia de valor da maçã, o que determina o valor total para o produtor e aqueles que estão inseridos nela, é uma combinação de preço e produção. Os maiores problemas enfrentados são a variabilidade na produção, na qualidade, no preço. As consequências oriundas desses problemas refletem por exemplo, na destinação das frutas, as que antes seriam levadas ao mercado externo, são levadas ao mercado interno ou ao processamento por conta de problemas na qualidade, assim colocando pressão sob os preços e reduzindo lucros. E se considerarmos a dependência da indústria em relação às exportações, a competitividade global pode ser mantida e aumentada.

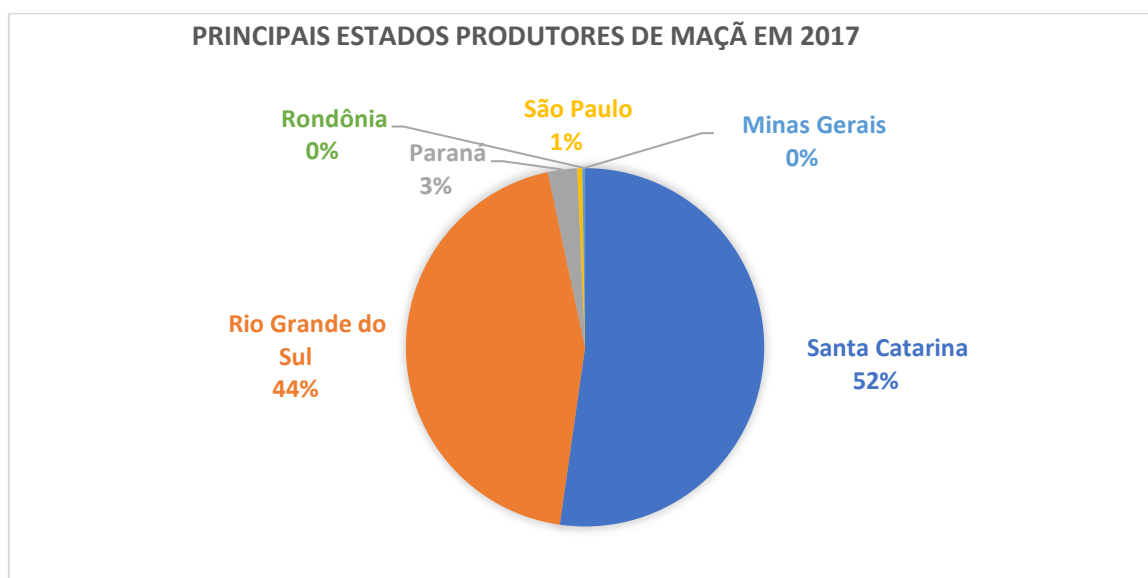
Outro exemplo, que afeta ainda mais essa variabilidade de produção e qualidade, são os impactos do clima, refletindo sobre o preço e renda. Cada setor na cadeia de valor da maçã exige elevada infraestrutura e tomada de decisões com base nas mudanças de oferta e demanda, bem como flutuações nos preços internos e externos, pois mudanças bruscas na oferta afetam toda a cadeia de valor. (WORLD WIDE FUND FOR NATURE, 2016)

As grandes empresas envolvidas no comércio de maçã no mercados global são: Casco Agro Trading (PTY) Ltda, Cheze RVC, Clover Trading Co Ltd, Firma Handlowo-Usugowa, Rozwoj Grzegorz Krzysztofik, K.E. Investments Limited, Macfarlane Consultancy BV, S.A.C. Corporation, Shandong Kingland Industrial Co Ltd.

3.2.2 Produção de maçã no Brasil e participação no comércio internacional

Segundo a ABPM - Associação Brasileira de Produtores de Maçã (2017), a produção de maçãs no Brasil tem trazidos ganhos ao país. Com a geração de empregos e de renda, proporcionando desenvolvimento das regiões produtoras. A safra 2016/17 foi um marco em excelência de qualidade da história do cultivo da maçã no Brasil. Este fato se deu pelo clima favorável vivido pelas regiões produtoras da fruta no país propiciando frutos de excelente qualidade física e sanitária. Como nota-se na figura 4, com dados do IBGE, a região Sul é onde se concentra a maior produção de maçãs. A ocorrência de áreas de elevada topografia e mais frias favorecem o cultivo da fruta. Municípios do estado de Santa Catarina tem a maior participação nessa produção (55%), seguidos pelos municípios do Rio Grande do Sul (44%) e Paraná (3%).

Figura 4 - Participação por estados produtores de maçã em 2017



Fonte: IBGE- Produção agrícola Municipal, elaborado pela autora, 2017

Ainda de acordo com dados da ABPM, somente no Sul do Brasil, o número de produtores de maçã ultrapassa os 4.500, sendo que em sua maioria estão os pequenos agricultores, porém os grandes agricultores correspondem por pelo menos 40% da produção. Grande parte desta produção tem sido comercializadas por empresas de médio e grande portes, que tem instalações estratégicas nas regiões produtoras e que tem sido responsável também por boa parte da matéria prima.

O comércio interno de maçãs tem sido atrativo aos produtores, devido ao preço elevado da fruta no país, porém a alta na produtividade e diferença na qualidade, tem feito a maçã brasileira ser reconhecida no mercado externo (CEPEA,2017).

Em bloco, a União Europeia tem sido o principal destino das exportações brasileiras, só em 2017 o bloco importou 52,06% do volume total exportado. Bangladesh também tem sido desde anos anteriores um expressivo importador das maçãs brasileiras com participação de 33,9% do volume total, conforme tabela 9.

Tabela 9 - Principais destinos das exportações brasileiras de maçãs frescas em 2017

Países	Volume (toneladas)	Valor (US\$ milhares)	Participação (%)
União Europeia - UE	28.862.181	23.224.349	52,06
Bangladesh	18.813.877	12.639.944	33,94
Rússia	2.307.312	1.782.869	4,16
Emirados Árabes Unidos	2.148.384	1.756.912	3,88
Índia	866.712	653.856	1,56
Arábia Saudita	867.888	629.793	1,57
Catar	676.872	549.557	1,22
Omã	555.399	401.742	1,00
Dinamarca	573.537	391.168	0,31
Sudão	169.344	125.570	0,15
Total	55.436.647	41.883.834	100

Fonte: Comextat – MDIC, elaborada pela autora, 2017.

3.2.3 Barreiras tarifárias e não-tarifárias enfrentadas

A exportação brasileira de maçã em 2017 se deu somente para três dos dez principais importadores globais de maçã. De acordo com os dados da tabela 10, oito dos dez países impuseram tarifas mais altas ao Brasil do que sua tarifa média aplicada a outros parceiros de comércio.

Tabel 10 - Barreiras enfrentadas pelo Brasil no comércio internacional de maçãs

Principais Importadores Globais	Total exportado pelo Brasil em 2017 (US\$ milhares)	Tarifa Média %	Tarifa aplicada ao Brasil %	Nº de requisitos não-tarifários enfrentados pelo Brasil	Total de acordos preferenciais registrados na OMC
União Europeia	35.031	4,5	10,6	20	42
Rússia	2.420	4,8	5,2	21	10
Índia	752	48,5	50	26	16
Indonésia	-	4,7	5	25	3
México	-	19,2	19,3	6	16
Taipei, China	-	25,8	20	-	6
Estados Unidos da América	-	0	0	57	15
Bielorrússia	-	4,5	7,3	-	6
Canadá	-	2	4,3	61	14
Egito	-	30,2	40	20	9

Fonte: Dados Trade Map, UNCTAD e OMC (2017), elaborada pela autora.

Quanto às medidas não-tarifárias, para todos os países foram impostas restrições quantitativas (quotas de importação ou exportação), restrições técnicas, medidas sanitárias e

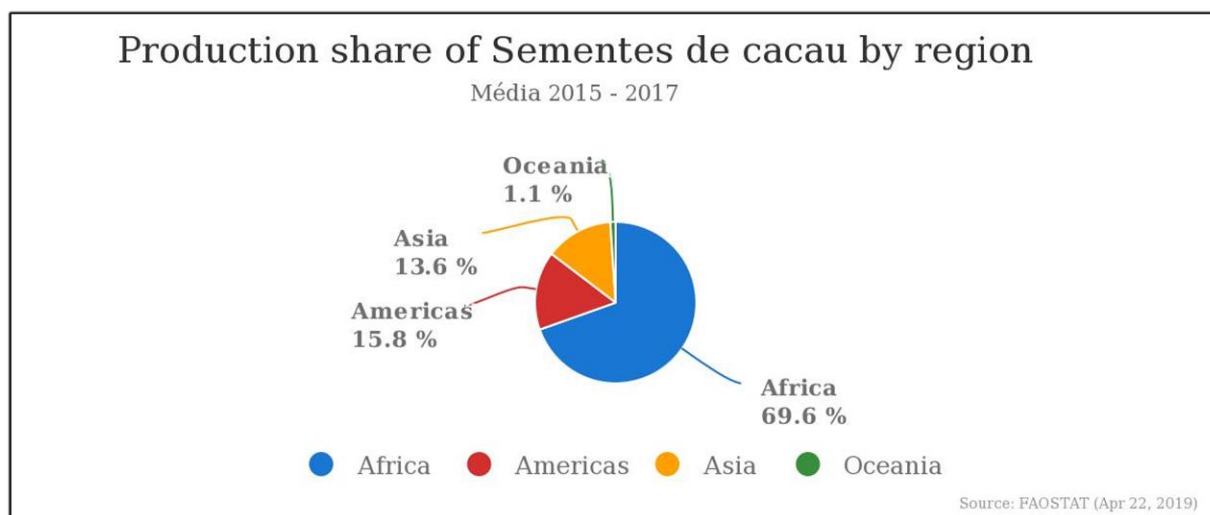
fitossanitárias e medidas de controle de preço. Dos dez países, o Brasil possui acordo através do Mercosul, com a Índia, México e Egito. No entanto, não foi analisado se esses acordos efetivamente incluem liberalização comercial para a maçã. Podemos notar que o número de requisitos não-tarifários exigidos pela Índia e México é menor ao exigido pelos demais países importadores da maçã brasileira. Já o Egito continua exigindo tarifas acima da média aplica aos demais importadores.

3.3 Cacau

3.3.1 – O Mercado Mundial do Cacau

Em relação a amêndoa de cacau, de acordo com a Organização Internacional do Cacau – ICCO, a produção em 2016/2017 foi superior em 20% à safra anterior. Dados da FAO nos mostram que a produção mundial de amêndoa de cacau chegou a 5,2 milhões de toneladas, plantadas em uma área de aproximadamente 11,7 milhões de hectares. Na figura 5 podemos observar que a África foi responsável por 69,6% de todo o cacau produzido no mundo entre 2015 e 2017, em seguida as Américas (15,8%) e a Ásia (13,6%).

Figura 5 – Participação por região na produção mundial de amêndoas de cacau



Fonte: FAOSTAT

Nota-se na tabela 11 que dos dez principais produtores de cacau do mundo, Costa do Marfim está em primeira posição com participação de 35%, uma margem bem acima do segundo colocado, Gana, com 16,6% e Indonésia com 12,2%. O Brasil se posiciona como sexto maior produtor, com participação de 4,6%.

Tabela 11 – Produção mundial de amêndoa de cacau (2018)

Principais Produtores	Produção (t)	Participação (%)
Costa do Marfim	1.821.333	35,02
Gana	867.030	16,67
Indonésia	636.641	12,24
Nigéria	309.452	5,95
Camarões	286.299	5,50
Brasil	242.650	4,67
Equador	187.899	3,61
Peru	107.446	2,07
República Dominicana	81.105	1,56
Colômbia	56.130	1,08
Mundo	5.201.108	100

Fonte: FAOSTAT, elaborada pela autora, 2019.

Como podemos observar na tabela 12, as exportações de cacau em 2017 atingiram o valor de US\$ 9.08 bilhões, sendo que dois países africanos somam mais da metade destas exportações: Costa do Marfim, responsável por 38,4% e Gana por 18,1%. A União Europeia participou com 14,4% e Camarões com 8,9%. Em 2017, o Brasil se posicionou como 32º principal exportador de cacau, com uma participação abaixo de 1%.

Tabela 12 - Principais exportadores globais de amêndoa de cacau (2017)

TOTAL EXPORTADO		
Principais Exportadores Globais	2017 (US\$ milhares)	Participação (%) 2017
Mundo	9.085.994	100,0
Costa do Marfim	3.475.845	38,3
Gana	1.642.052	18,1
União Europeia	1.312.382	14,4
Camarões	805.912	8,9
Equador	58.975	0,6
Malásia	312.798	3,4
Nigéria	17.874	0,2
Peru	148.357	1,6
República Dominicana	134.361	1,5
Papua Nova Guiné	82.044	0,9
32º Brasil	2.936	0,0

Fonte: Dados ITC-Trade Map e OMC, elaborada pela autora.

Já as importações de cacau giraram em torno de US\$ 9.587.384,00, deste total nota-se que a União Europeia e Estados Unidos da América foram os principais importadores, respectivamente, com 57,8% e 12,7% de participação nas importações mundiais, conforme a tabela 13. Em seguida temos a Malásia com 7,2% e Indonésia com 4,9%. O Brasil, em 2017,

se posicionou entre os dez principais importadores de cacau, com uma participação de 1,7% do total importado.

Tabela 13 - Principais importadores globais de amêndoa de cacau

TOTAL IMPORTADO		
Principais Importadores Globais	2017 (US\$ milhares)	Participação % 2017
Mundo	9.587.384	100,0
União Europeia	5.543.158	57,8
Estados Unidos da América	1.218.220	12,7
Malásia	694.204	7,2
Indonésia	467.073	4,9
Peru	290.959	3,0
Cingapura	181.432	1,9
Canadá	180.291	1,9
Japão	161.606	1,7
Brasil	159.508	1,7
Rússia	136.852	1,4

Fonte: Dados ITC-Trade Map e OMC, elaborada pela autora.

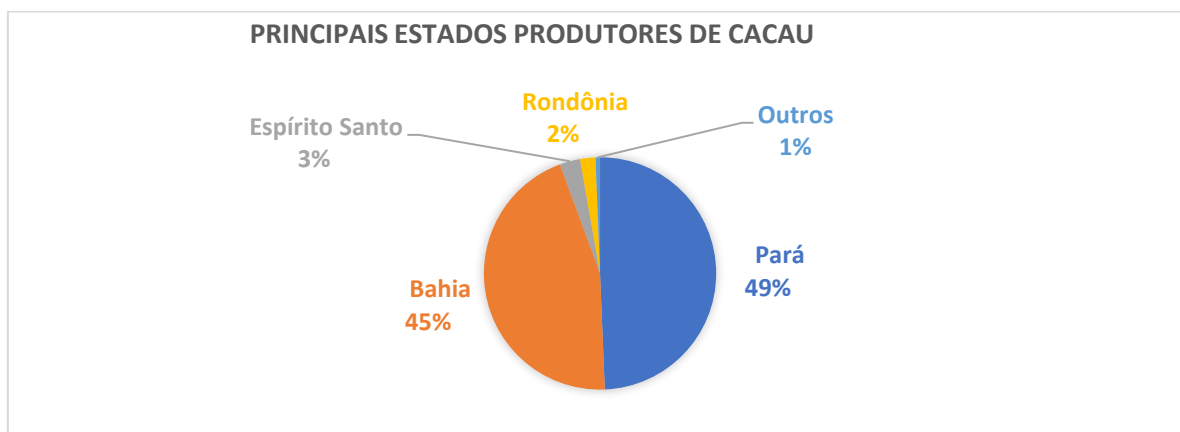
De acordo com Pines (2019), em artigo ao site Commodity especializado em informações sobre o comércio de commodities, a cadeia de valor do cacau é influenciada por seis fatores: O primeiro deles é o fornecimento, pois produção de cacau é muito concentrada geograficamente, em especial em alguns países da África Ocidental, fazendo com que os preços do cacau oscilem de acordo com o resultado das notícias desta região, por exemplo, agitações políticas e civis, disputas trabalhistas podem criar conflitos de oferta, que levam a expressivos aumentos nos preços. Um aumento nas tensões políticas pode prejudicar o suprimento de cacau. O segundo é clima, pois para que a safra de cacau se desenvolva, o clima deve ser uma mistura de humidade e sol. A ocorrência de longas secas ou chuvas fortes podem fazer com que as vagens sequem ou apodreçam. Assim o tempo determina o rendimento da colheita, trazendo impactos aos preços do cacau. O terceiro é ciclo de produção, por se tratar de um empreendimento plurianual, os agricultores precisam planejar sua produção agrícola muito antes de verem os lucros do seu investimento e ainda fatores que incluem as perspectivas futuras de preços afetam a quantidade de produção. Devido a um ciclo de crescimento longo, a oferta de cacau no mercado muitas vezes não consegue reagir rapidamente às mudanças na demanda. Isso pode levar à escassez de cacau e a picos de preço. E ainda neste cenário incluímos o fato de que o cacau é perecível e não pode ser armazenado indefinidamente.

O quarto fator de influência na cadeia de valor do cacau é infraestrutura e transporte, pois o cacau é cultivado em sua maioria nas partes mais pobres do mundo, que por sua vez sofrem com infraestrutura limitada, como por exemplo estradas e meios de transporte deficientes fazendo com que a região esteja sujeita a interrupções no fornecimento e por consequência levando a atrasos que resultem em escassez de suprimentos e preços mais altos. O quinto são as preferências do consumidor, pois as mudanças nos hábitos alimentares dos consumidores podem afetar a demanda por cacau e impactar os preços. Por exemplo, no comércio de chocolate, a riqueza afeta sua demanda, à medida que economias emergentes adquirem mais riqueza, sua demanda por produtos de chocolate provavelmente aumentará. O sexto e último fator é a libra britânica, pois o cacau é uma das poucas commodities restantes a ainda serem negociadas em libras esterlinas. Quando a libra enfraquece, o preço do cacau se torna mais caro no mercado de futuros de Londres. As dez principais corporações que comprem o cacau do mundo para processar e transformar em chocolate são: Mars, Mondelez International, Barcel AS - divisão do grupo Bimbo, Nestlé, Meiji, Hersheys food, Ferrero, Chocoladenfabriken Lindt & Sprungli e August Storck, Yildiz.

3.3.2 Produção de cacau no Brasil e participação no comércio internacional

O cultivo de cacau no Brasil, tem grande importância histórica para o desenvolvimento do país, envolvendo diversas propriedades, em sua maioria localizadas no Sul da Bahia. As condições de solo e clima favoreceram a expansão da cacauicultura e a consolidação da agroindústria do cacau na região e no Brasil. (MERCADO DO CACAU, 2019)

O volume de amêndoas de cacau produzido em 2017 foi de 235.809 toneladas e apesar do estado da Bahia ser o maior produtor, neste ano a colheita no estado do Pará superou esta estatística e foi responsável por 49% da produção de cacau no país. A Bahia vem em seguida, com a parcela de 45%, o restante dos estados somam 5% desta produção, conforme ilustração da figura 6.

Figura 6 - Participação por estados produtores de cacau em 2017

Fonte: IBGE- Produção agrícola Municipal, elaborado pela autora, 2017

De acordo com relatório elaborado pelo MDIC e pela UNESCO, o Pará tem obtido produtividade média superior à da Bahia, alcançando mais de 100 mil toneladas em 2016 e 2017. Todavia, o estado não possui unidades de processamento suficientes, existindo então a necessidade de transporte de quase toda produção para a Bahia, num movimento que onera toda a cadeia produtiva, trazendo consequências sobre o preço pago aos produtores paraenses.

Segundo o Ministério do Desenvolvimento Agrário – MDA (2019), existem aproximadamente 15.256 produtores de cacau, somente na Bahia, onde 12.432 destes são produtores familiares, ou seja, mais de 80% do total. O cultivo de cacau é muito dependente de mão de obra, o que faz com que haja necessidade ativa dos produtores rurais.

No final da década de 80, o cultivo de cacau foi afetado com o aparecimento e a propagação da doença vassoura-de-bruxa, dizimando centenas de cacaueiros, acarretando uma grave crise estrutural e conjuntural. Os problemas motivaram a reestruturação da cadeia produtiva do cacau e, nos últimos 12 anos, houve recuperação do crescimento produtivo, reflexo da adoção de tecnologias desenvolvidas pela pesquisa e assistência técnica dos centros da Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira (Ceplac), órgão do Mapa. (MERCADO DO CACAU, 2018)

As exportações brasileiras de cacau em 2017 tiveram como destinos principais o Japão com 58,6% de todo o volume exportado, a União Europeia com 33,2% e a Argentina com uma parcela de 5,9%. Como visto na tabela 14.

Tabela 14 - Principais destinos das exportações brasileiras de cacau em 2017

Países	Volume (toneladas)	Valor (US\$ milhares)	Participação (%)
Japão	444	1.431.412	58,6
União Europeia - UE	252	1.295.226	33,2
Argentina	45	118.500	5,9
Estados Unidos	8	71.978	1,1
Suíça	5	17.627	0,7
Hong Kong	0	455	0,0
Canadá	4	316	0,5
Total	758	2.935.514	100

Fonte: Comextat – MDIC, elaborada pela autora, 2017.

3.3.3 Barreiras tarifárias e não-tarifárias enfrentadas

Em 2017, o Brasil exportou somente para três dos principais importadores mundiais de cacau. Como visto na tabela 15 abaixo, somente um país aplicou ao Brasil tarifa maior do que a tarifa média aplicada aos seus demais parceiros de comércio.

Tabela 15 - Barreiras enfrentadas pelo Brasil no comércio internacional de amêndoas de cacau

Principais Importadores Globais	Total exportado pelo Brasil em 2017 (US\$ milhares)	Tarifa Média %	Tarifa aplicada ao Brasil %	Nº de requisitos não-tarifários enfrentados pelo Brasil	Total de acordos preferenciais registrados na OMC
União Europeia	1.292	0	0	7	42
Estados Unidos da América	37	0	0	23	15
Malásia	-	0	0	19	9
Indonésia	-	4,7	5	7	3
Peru	-	0	0	25	14
Cingapura	-	0	0	2	17
Canadá	-	0	0	15	14
Japão	1431	0	0	4	16
Brasil	-	9,5	-	-	5
Rússia	-	0	0	24	10

Fonte: Dados Trade Map, UNCTAD e OMC (2017), elaborada pela autora.

As barreiras não-tarifárias impostas pelos importadores foram relacionadas às restrições quantitativas (quotas de importação ou exportação), restrições técnicas, medidas sanitárias e fitossanitárias e medidas de controle de preço.

Somente o Peru, dos dez países analisados possui acordo com o Brasil através da ALADI, por isso manteve a tarifa imposta ao Brasil igual a tarifa média imposta aos demais parceiros de comércio.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste relatório através de um embasamento teórico sobre o funcionamento do acesso a mercados, foi possível analisar o delineamento do mercado global para os três produtos, e assim discutirmos sobre a competitividade brasileira frente ao mercado internacional. Para tanto, foram coletados dados sobre o mercado mundial de cada produto, a produção brasileira e sua participação no mercado internacional, as barreiras tarifárias e não-tarifárias enfrentadas pelo Brasil pelos principais importadores globais.

O Brasil esteve entre os dez principais produtores de banana e cacau em 2017. No caso da maçã, entretanto, o Brasil não se encontra entre os dez. Na produção doméstica de banana em 2017 destaca-se os principais estados produtores São Paulo e Bahia. Já na produção de maçã o destaque vai para os estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Na produção de cacau os estados que mais produziram foram Pará e Bahia.

Em nenhum dos três produtos analisados, o Brasil se encontrou entre os dez principais exportadores no ano de 2017. Nas exportações de banana ficou na trigésima posição com uma participação de 0,1%. No caso da maçã, obteve uma participação de 0,5%, se posicionando como décimo quarto principal exportador. Quanto ao cacau, esteve na trigésima segunda posição, com uma participação abaixo de 1%.

Observa-se também que o Brasil exportou para poucos dos principais importadores globais nos três produtos em 2017. Dentre os principais importadores de banana, o Brasil só exportou em valores significativos para a União Europeia e Argentina. Já os grandes importadores de maçã que comercializaram com o Brasil foram União Europeia, Rússia e Índia. Quanto ao cacau, a comercialização só foi realizada com União Europeia e Japão.

Nota-se que as tarifas aplicadas ao Brasil pelos principais importadores para a banana e a maçã em sua maioria tem sido mais altas do que as tarifas médias aplicadas aos demais exportadores. Para o cacau, oito dos dez países isentam de tarifas os exportadores, somente a Indonésia impõe uma tarifa, e ela impõe ao Brasil uma tarifa maior do que sua média de aplicação.

Como podemos observar no caso do cacau para os três matéria prima, os países desenvolvidos aplicam tarifas médias de importação baixas, como já possuem um sistema de processamento consolidado, é uma vantagem facilitar a importação de matéria prima, já os países em desenvolvimento restringem um pouco mais as importações com tarifas mais altas, visando capacitar o setor e desenvolver seu potencial de produção e processamento, assim se beneficiando de um melhor acesso ao mercado de produtos processados.

Em análise das barreiras não-tarifárias, para todos produtos os países importadores impuseram restrições quantitativas (quotas de importação ou exportação), restrições técnicas, medidas sanitárias e fitossanitárias e medidas de controle de preço.

Ao verificar os acordos, nota-se que o Brasil faz parte de pouquíssimos acordos com os quais os principais importadores estão incluídos. Assim mesmo, a pesquisa não conseguiu verificar se os produtos em questão estavam efetivamente inclusos nestes acordos. Entre os dez importadores de banana, o Brasil só possui acordo com um país. Entre os importadores de maçã, o Brasil só possui acordos parciais com três países, sendo que dentre eles, somente a Índia importou do Brasil. Entre os importadores de cacau, o Brasil só possui acordo com o Peru e neste ano não houveram comercializações de cacau entre os dois.

Para os principais destinos das exportações brasileiras, nota-se que estas as exportações tem se dado para países em que o Brasil possui algum tipo de acordo, seja ele bilateral, regional ou multilateral e para países com quem ele não possui acordos. Essa ocorrência nas exportações tem sido possível, pois a produção brasileira é tão competitiva que mesmo países que não possuem acordos com o Brasil, querem importar produtos brasileiros. Nota-se através da análise dos dados indícios de que os países que não possuem acordo com o Brasil, mas tem interesse no produto brasileiro tem buscado essa comercialização através da facilitação de uma das duas barreiras, ou seja, o país que impôs ao Brasil alta tarifa de importação, diminuiu o número de barreiras não-tarifárias e onde a tarifa foi mais baixa, o número de barreiras não-tarifárias foi maior.

Portanto, conclui-se que o acesso a mercados pelos produtos do agronegócio se faz mais efetiva através das negociações brasileiras de acordos de comércio com grandes economias e potenciais importadores. Há também a necessidade de políticas elaboradas para liberalização do mercado doméstico, com o incentivo e facilitação da entrada de novos investidores e exportadores, havendo assim benefícios para o Brasil e para os novos entrantes no mercado interno.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, Paulo Roberto de. **O Brasil e o multilateralismo econômico**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1999.

ALMEIDA, Paulo Roberto de. **Integração Regional: Uma Introdução**. Rio de Janeiro: Saraiva, 2013. 173 p.

BERTO, André Rogério. **Barreiras Ao Comércio Internacional**. In: CONGRESSO VIRTUAL BRASILEIRO DE ADMINISTRAÇÃO. Londrina. **Anais....** [s.i]: Convibra, 2004. p. 1 – 3. Disponível em: <<http://www.convibra.com.br/2004/pdf/65.pdf>> Acesso em: 20 de março de 2019.

BRASIL. **MAPA - MINISTÉRIO DA AGRICULTURA E ABASTECIMENTO. AGROSTAT**. Disponível em <<http://sistemasweb.agricultura.gov.br/pages/AGROSTAT.html>>. Acesso em: 30 maio 2019.

_____. **COMEXTAT**. Disponível em: < <http://comexstat.mdic.gov.br/pt/home> >. Acesso em: 30 mai. 2019. Comexta

_____. **Estudo de Competitividade do Cacau e Chocolate no Brasil: Desafios para aumentar a Produção e Participação no Comércio Global**. Disponível em: <http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/FIELD/Brasilia/pdf/brz_sc_cadau_chocolate_MICS_por_2018.pdf>. Acesso em: 28 abr. 2019.

_____. **Cacau da Bahia: 70% da produção nacional**. Disponível em: <<http://www.mda.gov.br/sitemda/noticias/cacau-da-bahia-70-da-produ%C3%A7%C3%A3o-nacional>> Acesso em: 25 mai. 2019

CARBAUGH, Robert J. **Economia Internacional**. São Paulo: Thomson Pioneira, 2004.

CARVALHO, L.A. **Os Processos de Integração Regional na Europa e nas Américas: breve abordagem histórico-jurídico-evolutiva**. Opinião Jurídica. Fortaleza: LCR, n.3, ano 2, 2004.

CAVUSGIL, S Tamer; KNIGHT, Gary A.; RIESENBERGER, John R. **Negócios internacionais: estratégia, gestão e novas realidades**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010. xxxii, 510 p. ISBN 9788576053798

CBI, Centre For The Promotion Of Imports From Developing Countries -. **CBI Trade Statistics: Fresh Fruit and Vegetables in Europe**. 2014. Disponível em: <https://www.cbi.eu/sites/default/files/market_information/researches/trade-statistics-europe-fresh-fruit-vegetables-2015.pdf>. Acesso em: 30 maio 2019.

CEPEA, Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada. 2018. **Índices Exportação Do Agronegócio**. Disponível em: <<https://www.cepea.esalq.usp.br/upload/kceditor/files/2016.pdf>>. Acesso em: 10 mar. 2019.

CNI, Confederação Nacional da Indústria. **Barreiras Comerciais**. Elaborada por Rede Brasileira de Centros Internacionais de Negócios. Disponível em: <https://www.sistemafieg.org.br/repositoriosites/repositorio/portalfieg/editor/Image/cin/Barreiras_Comerciaispdf.pdf>. Acesso em: 20 mar. 2019.

DUARTE, Luiza; BRASIL, Bbc News. **Como a guerra comercial entre EUA e China pode afetar o Brasil**. 2018. Disponível em: <<https://www.bbc.com/portuguese/brasil-44745494>>. Acesso em: 20 maio 2019.

Food And Agriculture Organization Of The United Nations - FAO. **FAOSTAT**. 2019. Disponível em: <<http://www.fao.org/faostat/en/?#home>>. Acesso em: 18 mar. 2019

_____. **Situación del mercado del banano**. Roma, 2018. Disponível em: <http://www.fao.org/fileadmin/templates/est/COMM_MARKETS_MONITORING/Bananas/Documents/Spanish_December_2017_update.pdf>. Acesso em: 18 mai. 2019.

International Trade Centre – ITC. **TRADE MAP**. Geneva, 2016. Disponível em: <<https://www.trademap.org/Index.aspx>>. Acesso em: 10 jul. 2016.

LOCATELLI, Liliana. **A Proteção ao Consumidor Como uma Barreira ao Livre Comércio**: Da OMC ao Mercosul. 2002. 153 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Pós-graduação em Direito, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2002. Disponível em:

<<https://repositorio.ufsc.br/xmlui/bitstream/handle/123456789/83812/182965.pdf?Sequence=1&isallowed=y>>. Acesso em: 15 mar. 2019.

MACHADO, João Bosco M. **Mercosul: Processo de Integração**: Origem, Evolução e Crise. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

MARQUES, Cláudia Lima. **Direitos do consumidor no Mercosul**: algumas sugestões frente ao impasse. Revista de Direito do Consumidor. São Paulo, 1999.

Mercado do Cacau. **A história do Cacau**. 2019. Disponível em: <<http://mercadodocacau.com/cacau>>. Acesso em: 20 abr. 2019.

PINES, Lawrence; COMMODITY. **Why is Cocoa Valuable?** 2019. Disponível em: <<https://commodity.com/soft-agricultural/cocoa/>>. Acesso em: 20 abr. 2019.

KOTSCHWAR, Barbara. **Regras do Comércio**: Desafios nas Negociações Regionais e Multilaterais. Washington, Dc: The Brookings Institution Press / Organização dos Estados Americanos, 1999.

ROBSON, P. **The Economics of International Integration**. London: Routledge, 1998.

SALVATORE, D. **Introdução à Economia Internacional**. Tradução de Teresa Cristina Padilha de Souza; Eduardo Benedito Curtolo. Rio de Janeiro, LTC, 2007.

THORSTENSEN, Vera. **OMC - Organização Mundial do Comércio**: As regras do Comércio Internacional e a Nova Rodada de Negociações Multilaterais. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2005. 520 p.

TRADE AND MARKET INTELLIGENCE, International Trade Centre UNCTAD/WTO. Market Access Map. Genebra, 2010. Disponível em: <<http://www.macmap.org/Main.aspx>>. Acesso em: 10 abr. 2019

UNCTAD, Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento. **Acesso Preferencial ao Mercado e Sistema Generalizado de Preferências**. 2004. Disponível em: <<http://unctad.org/en/Pages/DITC/GSP/About-GSP.aspx>>. Acesso em: 10 abr. 2019.

USDA, United States Department Of Agriculture. **Economic Research Service**. 2016. Disponível em: <<https://www.ers.usda.gov/>>. Acesso em: 01 abr. 2019.

Winters, L. Alan. **Trade Liberalisation and Economic Performance**: An Overview. Economic Journal, 2004.

_____. Barreiras não-tarifárias, regionalismo e pobreza: ensaios em análise aplicada ao comércio internacional. Estudos Científicos Mundiais em Economia Internacional, 44. Cingapura: World Scientific, 2015.

WORLD BANK. **Global Preferential Trade Agreements Database**. Agreements Library. Disponível em: <<http://wits.worldbank.org/gptad/library.aspx>>. Acesso em: 18 mar. 2019.

WORLD TRADE ORGANIZATION - WTO. **Regional Trade Agreements Information System** - RTA-IS. 2016. Disponível em: <<http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>>. Acesso em: 10 jul. 2017

_____. 2000, From GATT to the WTO – The Multilateral Trading System in the New Millenium, Kluwe, The Hague.

World Wide Fund For Nature; MIDGLEY, Stephanie J.e.. **Understanding climate risk to South Africa's agri-food system**: A commodity value chain analysis of apples. 2016 Disponível em: <http://awsassets.wwf.org.za/downloads/wwf_pfu_commodity_report___apples___lowres_.pdf>. Acesso em: 12 abr. 2019.